

Programme de formation

« COMMERCIALE, POSTURE ASSERTIVE ET METHODES COMMERCIALES »

Objectif Général	<i>A l'issue de la formation, le stagiaire montre une posture assertive dans ses rendez-vous clients et dispose des outils pour améliorer sa performance commerciale</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> - L'apprenant se connaît mieux et comprend ses mécanismes de fonctionnement – il sait identifier ses points forts et a développé une posture assertive - Il sait mieux conduire un rendez-vous, « closer » et anticiper les objections/blocages pour améliorer sa performance commerciale - il a acquis des outils - Il sait entretenir un réseau et peut augmenter son nombre de contacts
Nombre de participants	<i>1 à 2 personnes</i>
Publics visés	en intra ou inter – commerciaux – technico-commerciaux – chargés de clientèle – commerciaux sédentaires....
Pré requis	Cette formation nécessite une vraie motivation, humilité et ouverture sur son mode de fonctionnement. Il est important d'être intéressé à se questionner sur son savoir-faire et son savoir-être dans la relation avec les autres (ses clients) ainsi qu'une volonté d'améliorer sa posture de commercial.
Programme et Contenu	<p>Session 1 Une posture assertive dans le commerce c'est quoi ? freins/accélérateurs Savoir reconnaître son mode de fonctionnement, sa singularité, ses propres mécanismes (et mieux reconnaître ceux des autres) – éclairage profil TALENTS – FORCES FAIBLESSES Découvrir les étapes de la méthode commerciale (contenu et posture) en mode interactive : prise de rendez-vous, préparation de rendez-vous, introduction du rdv, découverte, objection, argumentaire, conclusion, confortation //– analyse / diagnostic des pratiques des stagiaires → Axes d'amélioration envisagés</p> <p>Training filmé feed back et autodiagnostic Clôture sur les vécus et se fixer des objectifs de changements concrets d'ici session suivante</p> <p>Session 2 Expérimentations réalisées par les stagiaires depuis session précédente Réveil pédagogique depuis session précédente – attentes – réussites/problématiques rencontrées Focus prise de rendez vous si besoin Focus sur la Découverte – le questionnement au-delà de l'angle technique Training filmé feed back et autodiagnostic Clôture sur les vécus et se fixer des objectifs de changements concrets d'ici session suivante</p> <p>Session 3 Expérimentations réalisées par les stagiaires depuis session précédente - Réveil pédagogique depuis sessions précédentes – attentes – réussites/problématiques rencontrées Focus sur la conclusion d'un rendez-vous et le traitement de l'objection/blocage Training filmé feed back et autodiagnostic Clôture sur les vécus et se fixer des objectifs de changements concrets d'ici session suivante</p> <p>Session 4 Expérimentations réalisées par les stagiaires depuis session précédente - Réveil pédagogique depuis sessions précédentes – attentes – réussites/problématiques rencontrées Focus sur la présence terrain (comment générer plus de contacts) //– analyse / diagnostic des pratiques des stagiaires → Construire son plan d'action « présence terrain » avec indicateurs – trainings mise en action</p>

	<p>Session 5 Expérimentations réalisées par les stagiaires depuis session précédente et point sur plan d'action Réveil pédagogique depuis sessions précédentes – attentes – réussites problématiques rencontrées</p> <p>La conduite de rendez vous jusqu'au closing et la confortation Lister les objections rencontrées – s'y préparer trainings filmés et feed backs</p> <p>Clôture sur les vécus et se fixer des objectifs de changements concrets d'ici session suivante</p> <p>Session 6 Expérimentations réalisées par les stagiaires depuis session précédente Réveil pédagogique depuis session précédente – attentes – réussites/problématiques rencontrées</p> <p>Focus en fonction des attentes et des vécus depuis session 5 – trainings avec feed back – axe d'amélioration continue</p> <p>Clôture et autoévaluation des acquis par les stagiaires – écrire « ses petits pas d'après »</p>
<p>Moyens prévus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modalités pédagogiques : animation présentielle, apports didactiques, mises en situation, pratique sur des cas réels, auto diagnostic, session intersessions possibles en distanciel • Moyens pédagogiques : Supports pédagogiques - fiches mémo d'outils méthodologiques • Moyens techniques : exemple : paperboard, video..... • Moyens d'encadrement : Peggy POIRAUD
<p>Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation</p>	<p>Suivi de l'exécution : feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur. Évaluation des acquis : grille d'appréciation/évaluation par le stagiaire</p>
<p>Organisation</p>	<p>Date : définie par le facilitateur et/ou à définir avec le client Durée totale de la formation : 6 sessions de 3,5H = 21 heures toutes les 3/4 semaines maximum Horaires : 14h – 17H30 ou 9H00- 12H30 Modalité de déroulement : action de formation en présentiel Lieu de formation : intra entreprise siège Accessibilités personnes handicapées : Si des aménagements spécifiques sont à prévoir, merci de nous contacter avant le démarrage de la session. Une analyse approfondie sera réalisée avec vous par notre référente Handicap, Peggy Poiraud, afin d'identifier les actions à mettre en place au niveau pédagogique et/ou technique et/ou la nécessité de solliciter notre réseau partenaire afin de vous permettre d'accéder à la formation dans les meilleures conditions possibles. Nous sommes inscrits dans le réseau des référents handicap de l'Agefiph de la région Pays de la Loire. Le réseau handicap formation en Pays de Loire https://www.paysdelaloire.fr/les-aides/coordination-handicap-et-ressource-handicap-formation?sous_thematique=179</p>
<p>Modalité et délai d'accès</p>	<p>Modalité : Sur inscription, formation en intra /ou en individuel dans un groupe de pair et suite à un échange téléphonique ou à une rencontre en présentiel.. Délai : selon convention ou selon planning défini ou en moyenne 1 mois après l'inscription</p>
<p>Tarif</p>	<p>Engagement impératif sur les 6 créneaux de 3,5H 21h X 250€ HT = 5250€HT Sessions et rendez-vous intersessions en distanciel OFFERTS Team Management Profil et sa restitution OFFERT /individu valeur 150€ HT l'unité + frais de déplacement OFFERTS si le lieu à moins de 1H des Sables d'Olonne</p>

